

改革开放 湘遇40年

2018年9月27日 本版编辑/陈泱
首席视觉设计师/潘晶慧 E-mail: lili@fengone.com

想要漂亮,请速读此文——

丰衣: 忘不了的寻美时光

文: 今日女报/凤网首席
记者李立 供图: 受访者
盛世有华服, 太平舞霓裳。

改革开放40年来, 服装以非文本的方式记录着社会政治、经济及文化的变迁, 它的日渐生动, 彰显着国人对美的需求进阶和个性释放, 也传递着深厚的民族自信和自豪。

有意思的是, “改革”一词, 在历史上本就与服饰有着密切的渊源。昔日赵武灵王倡导“胡服骑射”, 因胡人服饰多为动物毛发皮革所制, “改革”一词便由此而来, 并作为历史发展的旋律延绵至今。

在这个特殊的时间里, 我们采访了湖南服装行业领军人物——湖南忘不了服饰有限公司董事长罗美元, 以及她的女儿——忘不了服饰有限公司执行董事刘佳玟。

“以前是‘就怕不一样’, 现在是‘就怕都一样’。”从运动装到健美裤, 从宽肩西服到碎花裙子, 从喇叭裤到亮片蝙蝠衫——经历时尚潮涌潮退的罗美元感慨, 是改革开放打开了中国经济的新局面, 也让她度过了风雨兼程但摇曳生姿的40年。



扫一扫, 分享湖南人的穿衣时尚

手艺在手, 责任在心。在这段已持续了两代人的寻美时光中, 罗美元、刘佳玟母女坚守、创新, 为湖南带来了活色生香的时尚记忆。



追逐时尚, 从深夜缝衣的背影开始。

梦中的缝纫机

多年以后, 35岁的刘佳玟对今日女报/凤网记者回忆起妈妈罗美元当年创办服装厂的情形时, 印象最深的仍是昏暗的灯光下, 妈妈坐在缝纫机前忙碌的背影。缝纫机脚踏板发出的“嗒嗒”声如催眠曲循环荡漾, 常常陪伴刘佳玟沉沉睡去。

这是1984年的春天。

回溯“忘不了”以及整个中国的知名企业创业之路, 1984年可谓是一个“神奇”的年份。这一年, 王石开始创立万科; 40岁的柳传志代理IBM大型机的中国销售; 张瑞敏刚刚上任青岛电冰箱厂厂长。深圳等特区发展的示范效应, 让无数胸怀梦想的青年人“下海”寻梦, 以至于人们将其称为中国现代公司的发展“元年”。

也是在这一年, 罗美元接管了陷入困局的大队服装厂。而此前, 她只是一名对“缝缝补补”有着浓厚兴趣的农家女, 最大的梦想是拥有一台属于自己的缝纫机, 能够做时髦的衣裳, 还能赚钱贴补家用。

“那时邻居家娶的新媳妇带来一台蝴蝶牌缝纫机, 缝制出的衣服在十里八乡都受追捧。”这让罗美元非常羡慕。然而, 当年一台缝纫机要一百多元, 这对一个农村家庭来说十分不易。罗美元每天发狠割草喂牛攒工分, 但一年积累下来的钱不是因为家里要建房, 就是哥哥要结婚而用完了。

直到罗美元16岁时, 才在一个远方舅舅的帮助下买到了缝纫机。她不分昼夜苦练技术, 不久后作为骨干被招工到望城乔口公社办的服装厂, 并被破格提升为质检员、副厂长。

突破黑白

此时, 改革开放的春风已经吹拂进人们的衣柜, 被称为“三点式”的比基尼在1986年时通过4名广东女健美运动员, 实现了在中国的“处女秀”; 从单一的军绿、蓝灰到色彩缤纷, 从中山装、解放装到后来的大喇叭裤、健美裤、蝙蝠衫、连衣裙……男男女女悸动的爱美之心, 绽放了女裁缝罗美元的服饰之春。

跟风挺难, 不如把时尚带进湖南。

过季的健美裤

“我是一个裁缝, 能够一展梦想, 只因生逢其时。”9月21日, 在长沙市月湖公园边, 前来参加湖南省女企业家协会活动的罗美元说起了喜悦与艰辛交织的创业路, 湖边鸥鹭在莲叶深处轻舞。

刚接手服装厂时, 会做衣服的罗美元并不会卖衣服, 她生涩地探寻和捕捉着所谓的“流行”——90年代初, 长沙街头正流行健美裤, 罗美元也接到了生产3000条健美裤的“大单”, 她高兴极了。

回到厂里, 8台脚踏缝纫机日夜运转, 但这一批裤子赶出来时已到7月份,

健美裤早已过季, 罗美元尝到了“债主上门”的滋味。

熬过“健美裤危机”, 罗美元的服装厂迎来稳步发展。她常去上海、浙江等地学习最新的衣服式样和技术。罗美元发现, 以西装为代表的西方服饰正涌入中国, 而欲与国际市场接轨的中国人, 似乎以一种挑战的心理正在主动接受并追捧这种新鲜的服饰文化。

带动潮流

“浙江的西服做得好, 那我就做西裤吧。”此时的罗美元, 已不再是苦苦追逐健美裤时尚的“小裁缝”, 而是开始思量将沿海地区的风尚引入内陆, 在“差异化生存”的策略下, 为湖南男女带来“爱俏”和“显摆”的途径。

她有忘不了的创业路, 湖南人有忘不了的衣和裤。

时尚“五虎”斗长沙

准备大干一场的罗美元, 刚好遇上了湖南商界著名的“五虎斗长沙”——中山商业大厦、东塘百货大楼、晓园百货大楼、友谊华侨公司、韶山路百货大楼这五家公司号称长沙商业“五虎”。为了争取客户、开拓市场, “五虎”提质改造、扩大面积, 在1990年到1991年间陆续实现年销售额过亿元。湖南人的“买买买”, 已经从基础的温饱冲着更丰饶的满足大踏步而去。

这是一个机会。1993年, 像当年推销健美裤一样, 罗美元带上几大包自己厂里生产



1993年, “忘不了”有了第一批职业人。唐绍云(左一)成为企业“高参”, 唐盈(左二)成为企业的第一个财务人员。而他们的上身, 不乏西装、皮夹克等时尚元素。

的西裤, 找到了“五虎”之一——韶山路百货大楼负责服装业务的店长。对方摸着她的西裤, 连声称赞质量好, 然后拒绝了——罗美元的西裤没有商标、货号, 难登市场经济的“大雅之堂”。

回到厂里, 罗美元找到当时服装厂所在的宁乡夏铨铺镇一位有本科学历的“童妹子”, 她希望对方能帮她的服装取一个商标名字。

两人边拟名字边聊创业, 聊到最后, 罗美元一声感叹: “这么多年的经历, 真是忘不了。”“童妹子”灵光一闪: “有了, 就叫‘忘不了’, 不是挺好吗?”

自此, 长沙城乡的许多外墙上出现了这样一句广告词: “忘不了西裤, 终生难忘。”

色彩斑斓

1997年, 忘不了服饰有限

1993年初夏, 长沙饭店附近, 雨中的一对母女。妈妈穿着流行的白衬衣、萝卜裤, 小姑娘则穿着备受追捧的踩脚健美裤。两代女子, 时尚延续。

摄影/韩世祺



公司成立, 并从一个山村鞋帽厂发展成中国纺织行业竞争力20强企业。1979至1988年, 是湖南纺织工业的辉煌10年, 总产值相当于此前29年的2.17倍, 在全国居领先地位。1989年, 罗美元将工厂迁回宁乡, 引发了当地创办服装厂的热潮。不到10年时间, 宁乡开了十几家服装厂。

量体裁衣, 私人订制, 时尚是个轮回。

从创一代到创二代

“美女, 这条裤子有小一码的吗? 要贴身。”“有嘞, 我们的货码子多。”

从城市到县城, “忘不了”专卖店如雨后春笋般在湖南接连出现, 西裤大行其道。改革开放惠及民生, 人们钱包鼓了, 大把现金放在裤口袋里, 易丢易被盗, “忘不了”推出的“防盗西裤”广受欢迎, 成了标志性产品。

此外, “忘不了”还对80年代的“肥大”西裤进行了“瘦身”, 推出更多尺码, 更加突显身材——特别到了90年代后期, 人们已不再对露脐装、吊带装感到无所适从, 观念开放, 让“从众”变为“个性”, 内衣外穿、日韩服等一度站在流行前沿; 展示身体曲线, 彰显青春姿态, 更是时尚女子追求的目标。

追逐服饰浪潮几十年, 罗美元在2014年激流勇退, 将大旗交到28岁的女儿刘佳玟手中。

接掌“忘不了”后, 刘佳玟改进了管理模式, 引进了国际先进的服装生产线, 聘请了意大利的设计师来企业做指导和培训……年轻一代的领导者, 这次捕捉到的是服装时尚的轮回——就如同妈妈当年一针一线、量体裁衣, 刘佳玟开启了更私人、更个性的高端定制。

21世纪的人们, 在经历了服装工厂流水线的洗礼之后, 也完成了从“就怕不一样”到“就怕都一样”的观念转变, 身上的衣服, 从材料到领口、袖口样式, 甚至每一粒扣子的图样, 都要有“独一无二”的熨帖。

“私人高级定制是‘互联网+’时代的产物, 未来将是一个千亿级的市场。”刘佳玟对自己的时尚眼光保持着信心, 但她承认, 最厉害的时尚大师其实是“时光”。

心意定制

对罗美元而言, 改革开放四十年最值得歌颂的, 是白手起家、艰苦奋斗的精神; 而对年轻的刘佳玟而言, 妈妈当年亲用手碎布为自己缝制的裙子, 是她时尚记忆的起点, “时尚不光是在T台, 它一定生长在火热的生活实践和世代延绵之中。真正的高级, 也不在于昂贵的价格和繁琐的工艺, 而一定是通过一针一线承载了文化与灵魂, 专注用心, 有温度、有感情”。